需要避免的常见营销错误

2020.02.18

informa markets

MARKETING Louise and Lina

营销策略和技术不断变化。有了这些建议和警告要遵循——但是其中一些是矛盾的——另人搞不清什么是有效的，什么是应该避免的。这可能会导致企业家，尤其是那些刚起步的企业家，犯一些关键的营销错误。

为了帮助避免麻烦，以下数位福布斯商业委员会（Forbes Business Council）的成员，讨论了他们观察到企业家犯的一些营销错误，让我们来看看这些常见的错误。

1、没有先确定客户群

有效的营销促使行动。为了有效地做到这一点，正确的信息需要以正确的方式传达给正确的受众。成功的企业家都有远大的志向，并执着于开发功能丰富的产品或服务。然而，一个成功的营销策略是基于首先仔细地定义客户和他们关心什么，然后再开始做其他的事情。

2、没有跟踪结果

企业家——无论是新手还是有经验的——经常忘记对营销活动进行详细的跟踪。不管它们是在网上、电视上、报纸上还是广告牌上，详细的跟踪是确定营销资金是否有效使用的必要手段。

informa markets
MARKETING Louise and Lina

3、忽略了产品

市场营销和产品开发的交集是真正增长发生的地方。企业家不能想当然地认为，只要他们的渠道组合正确，就会产生惊人的结果。

产品和市场领导者需要共同努力，持续地测试和改进。使营销战略与产品战略协同，反之亦然。

4、没有考虑整体战略

我看到人们犯的最常见的错误是没有把他们的营销策略作为一个完整的客户体验生态系统来看待。这不仅仅是在视频上测试不同的字幕，或者一遍又一遍地测试电子邮件流量。除了这些，还有更多。大多数人沉迷于其中的一个或几个部分，却忽略了其他的部分。

5、缺乏一致性

再怎么强调品牌一致性的重要性也不为过。如果在跨平台的图像、术语或消息上不一致，

则失败的可能性很大。缺乏一致性会破坏品牌给潜在消费者留下的最初印象。

6、认为你需要花大价钱才能得到结果

有时候，花费最少的东西所产生的效果甚至比在外滩的广告牌还要持久!更经济的基层工作可以针对特定的客户群，并给客户留下持久的印象。这不是试图reach到每个人，而是定义你的受众并向他们营销。最大的花费并不总是产生最高的回报!

7、只关注了Digital

毫无疑问，如今大多数营销决策都是根据前沿的数字战略做出的。

然而这是有限制的，特别是对于高接触、基于服务的企业。社交媒体网络不仅会出现小故障和算法问题，消费者也会被电子邮件和广告淹没。然而，他们会记住一封通过普通邮件发出的高质量邀请或感谢信。投资“关系”。

8、试图无处不在

如果认为你的公司应该在每一个领域——社交、传统、电子邮件等等——都应该有强大的存在感，那么传播营销策略过于单薄、显得不够真诚。相反，花点时间研究一下目标受众把大部分时间花在了哪里，然后制定一个营销策略来吸引客户。

9、停止分析

在今天的数字世界中，营销格局已经转变为快速、可塑和极其灵活。企业家必须愿意根据目前拥有的数据做出决策，运用这些数据，从中学习，并在此过程中调整自己的战略。等待太久或分析太多会导致落后，失去当前的机会。

10、不做策略测试

为了长期最大化的投资回报率，在早期市场营销中进行试验是很重要的。在相同的市场

上进行两到三次不同的尝试，你就会知道哪种效果最好，成本是多少。

快速地通过实验，快速地失败，把学到的东西带到实验中并实施。持续学习对ROI至关重要。

Thank You!

informa markets

MARKETING
Louise and Lina